

证券代码：002249

证券简称：大洋电机

**中山大洋电机股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2025-03

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	广发证券 徐蔚沁 易方达基金 韩宪
<b>时间</b>	2025年8月6日 14:00-15:00
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书 肖亮满 证券事务主管 刘晚秋
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>公司董事会秘书向各位参会人员详细介绍了公司的发展历程与三大产业布局（建筑通风及家居电器电机、车辆事业集团和氢能业务），回顾了关键发展节点，重点介绍了公司全球化产业布局，并于会后带领参会人员参观了公司主要产品展区。主要交流内容如下：</p> <p><b>1. 公司实施全球化战略布局的驱动力是什么？</b></p> <p>答：经过多年发展，公司已在美国、墨西哥、英国、越南、印度、泰国等多个国家设立了子公司及生产基地。目前摩洛哥的生产基地建设也在稳步推进中。公司的全球化战略布局具有前瞻性和深远意义，核心驱动力主要体现在以下几个方面：</p> <p>（1）贴近客户与市场，深化价值创造：凭借公司全球化布局经验和管理能力，公司具备跟随客户一同出海的能力，同时也能够近距离触达全球各地的客户，深入了解其差异化需求与市场动态，使得公司能够提供更具定制化的产品解决方案与服务，从而增强客户粘性、拓展增量市场，并最</p>

终驱动业绩的持续增长。

(2) 拓展市场空间，寻求增长新机遇：全球化布局帮助公司突破单一市场规模的限制，积极开拓全球新兴市场与高潜力区域，从而获取更广阔的市场空间和增长机遇。

(3) 优化资源配置，提升运营韧性：全球化战略使公司能够实现全球范围内资源的高效整合与优化配置。通过根据不同区域的要素禀赋和市场需求，灵活调配生产基地的产能，公司能够更有效地应对国际贸易环境的不确定性与复杂变化，保障供应链的稳定与安全。

## 2. 公司在海外子公司及生产基地的管理过程中，面临哪些挑战及采取的举措？

答：(1) 跨地域管控与战略协同：公司持续强化穿透式管控，从国内外派核心管理人员及财务人员，直接参与海外子公司及生产基地的日常运营决策，确保总部战略、财务标准及管理体的穿透式执行；同步部署国内标准化信息系统，实现数据实时互联与管理流程统一；组织海外子公司管理人员赴国内总部参与系统化培训，强化对总部管理逻辑与业务标准的理解，推动“总部战略-本地执行”高效协同。

(2) 本地化合规经营，打通运营“最后一公里”：聘任熟悉当地经营环境的行政经理，统筹协调海外子公司及生产基地的本地化事务，重点对接当地政府部门、行业协会等机构，提供当地法律法规、政策动态及合规要求支持，确保业务运营与本地监管环境深度适配。

(3) 海外人力成本与效率压力：公司将持续推进海外生产基地自动化、智能化、数字化改造，重点布局智能产线、数字化管理系统，提升生产效率，通过技术替代减少对人力的依赖，实现“降本增效”与“人力结构优化”双重目标。

## 3. 公司 BHM 事业部未来业绩驱动因素？

答：公司将继续深耕现有核心业务，巩固建筑通风及家居电器电机领域的市场地位，借助公司全球化产业布局，持续优化产品结构，加大国内

外市场业务拓展力度。同时，积极开展基于数字化和精益生产的数智化管理工作，持续推进“以机代人”及自动化项目，大力推进集团内部自制件的生产建设，进一步提升生产效率，降低制造成本，提高产品品质及市场竞争力。

此外，公司正积极拓展新的产品应用场景和客户，持续发力新能源领域，为车用空调、新能源汽车充电桩、冷链物流、热泵、IDC（数据中心）及储能等快速发展的行业提供高效可靠的电机/风机解决方案。目前，公司应用在 IDC 和储能领域的产品整体规模相对较小，但随着产业的发展，后续业务量有望快速增长，将为公司 BHM 事业部贡献新的营收增长点。

#### 4. 公司车辆事业集团（EVBG）未来业绩驱动因素？

答：一是传统业务的深耕与增长。起动机与发电机业务将持续发力售后市场，深挖国内外潜在客户，提升细分市场占有率，为业绩提供稳定支撑。

二是新能源汽车电驱动业务的核心竞争力提升。公司将始终保持战略定力，聚焦核心客户与战略客户，加大国际客户资源拓展力度，持续调整和优化电驱动系统产品结构，提高核心零部件自制率，保障交付能力，提升经营效率，增厚产品毛利率。

三是全球化生产布局的完善。EVBG 今年上半年完成了泰国工厂的建设及投产，为战略客户东南亚工厂提供配套生产服务，同时积极推进摩洛哥新生产基地建设，聚焦欧洲客户需求和市场开拓。全球化生产网络的布局，将有效保障海外新能源汽车电驱动业务的快速交付与市场响应，驱动海外业务增长。

#### 5. 公司是否有做外汇风险管理？

答：公司一直在持续开展远期外汇套期保值业务，以有效对冲人民币与外币之间的远期汇率大幅波动对公司经营业绩的潜在不利影响。外汇套期保值业务作为公司国际化战略的重要风控工具，为经营业绩的稳健增长提供了保障，增强了公司整体抗风险能力。

	<p><b>6. 公司国内有哪些生产基地？</b></p> <p>答：公司在国内设有 9 个生产基地，具体分布如下：<b>BHM</b> 事业部的生产基地主要位于中山、孝昌；车辆事业集团的生产基地主要位于上海、潍坊、芜湖、柳州、十堰、玉林、重庆等地。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 6 日